

**EVALUASI KEPUTUSAN MENOLAK PESANAN KHUSUS *DRONE*
PADA *BEEHIVE DRONES* PT AEROTEK GLOBAL INOVASI**

Skripsi

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana (S1)

Pada Program Studi Akuntansi

Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta



Disusun Oleh :

Angela Cristha Okfarini Norman

NPM : 16 04 22869

Fakultas Bisnis dan Ekonomika

UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

SEPTEMBER 2020

SKRIPSI

**EVALUASI KEPUTUSAN MENOLAK PESANAN KHUSUS *DRONE*
PADA *BEEHIVE DRONES* PT AEROTEK GLOBAL INOVASI**



Disusun Oleh :

Angela Cristha Okfarini Norman

NPM : 16 04 22869

Telah dibaca dan disetujui oleh:

Pembimbing

Sang Ayu Putu P. G., SE., Ak., M. Acc.

16 September 2020

Skripsi
EVALUASI KEPUTUSAN MENOLAK PESANAN KHUSUS *DRONE*
PADA *BEEHIVE DRONES* PT AEROTEK GLOBAL INOVASI

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Angela Cristha Okfarini Norman

NPM: 16 04 22869

telah dipertahankan didepan Panitia Penguji
pada tanggal 8 Oktober 2020
dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu
persyaratan untuk mencapai gelar Sarjana (S1) Program Studi Akuntansi,
Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta

SUSUNAN PANITIA PENGUJI

Ketua Panitia Penguji

Anggota Panitia Penguji

Dra. Ch. Wiwik Sunarni, MSA, Ak., CA

H. Andre Purwanugraha, SE., MBA

Sang Ayu P. P. G. SE., M.Acc., Ak., CA

Yogyakarta, Oktober 2020

Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Drs. Budi Suprpto, MBA., Ph.D.



UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
Fakultas Bisnis dan Ekonomika

SURAT KETERANGAN

No. 790/J/I

Berdasarkan dari Ujian Pendadaran yang diselenggarakan pada hari Kamis, 8 Oktober 2020 dengan susunan penguji sebagai berikut:

- | | |
|---|---------------|
| 1. Dra. Ch. Wiwik Sunarni, MSA., Akt., CA. | Ketua Penguji |
| 2. H. Andre Purwanugraha, SE., MBA. | Anggota |
| 3. Sang Ayu Putu PG., SE., M.Acc., Ak., CA. | Anggota |

Tim Penguji Pendadaran Program Studi Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta telah memutuskan bahwa:

Nama : Angela Cristha Okfarini Norman
NPM : 160422869

Dinyatakan

Lulus Dengan Revisi

Pada saat ini skripsi Angela Cristha Okfarini Norman telah selesai direvisi dan revisian tersebut telah diperiksa dan disetujui oleh semua anggota panitia penguji. Surat Keterangan ini dibuat agar dapat digunakan untuk keperluan Yudisium kelulusan Sarjana Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika UAJY.

Dekan,

Drs. Budi Suprpto, MBA., Ph.D

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan dengan sungguh-sungguh bahwa skripsi dengan judul:

EVALUASI KEPUTUSAN MENOLAK PESANAN KHUSUS *DRONE* PADA *BEEHIVE DRONES* PT AEROTEK GLOBAL INOVASI

merupakan hasil karya saya sendiri. Pernyataan, ide, maupun kutipan baik langsung maupun tidak langsung yang bersumber dari tulisan atau ide orang lain dinyatakan secara tertulis dalam skripsi ini dalam daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa saya melakukan plagiasi pada sebagian atau keseluruhan dari skripsi ini, maka gelar dan ijazah yang saya peroleh dinyatakan batal dan akan saya kembalikan kepada Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Yogyakarta, 16 September 2020

Yang menyatakan

Angela Cristha Okfarini Norman

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kepada Allah Bapa di Surga sumber segala hikmat dan kasih. Atas berkat, pertolongan, dan anugerah yang dilimpahkan-Nya bagi penulis, sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah terlibat dan memberikan dukungan serta bantuan dalam bentuk apapun kepada penulis. Dalam kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Tuhan Yesus Kristus sebagai sumber kekuatan, pertolongan, pengharapan, dan penghiburan penulis.
2. Papa Hayward Norman dan Mama Sri Wahyuningsih yang selalu memberikan semangat, doa, dan banyak dukungan kepada penulis, terima kasih papa dan mama.
3. Ibu Sang Ayu Putu P. G., SE., M.Acc., Ak., CA selaku dosen pembimbing. Terima kasih atas bimbingan, waktu, serta arahan yang diberikan kepada penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.
4. Kak Dita dan Mas Gian selaku Pimpinan *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi yang sudah memberikan waktu dan kesempatan untuk penulis dapat melakukan penelitian di perusahaan. Serta *Beehive Teams* yang selalu mendukung penulis dan mengajak olahraga bersama.
5. Laurensia, Nathalia, Nathanael, dan Vellisia. Adik-adik yang selalu mendukung dan membantu serta mendoakan penulis selama penyusunan skripsi ini, terima kasih banyak.
6. Ii Dessi, Om Ian, Adriel, dan Arianna yang memberikan semangat dan juga dukungan kepada penulis dalam penyusunan skripsi.
7. Agnes Tobing teman sekaligus sahabat yang selalu mendukung, mengingatkan, dan menyemangati selama proses penulisan skripsi. Terima kasih selalu menyediakan waktu untuk berdiskusi.
8. Hana Iswara, Melisa Astrida, Tessa Lonika, Dessy Aviani sobat seperjuangan skripsi yang selalu saling mendukung dan saling menyemangati dalam proses penyusunan skripsi ini.

9. Dosen dan *staff* Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
10. BPM Fakultas Bisnis dan Ekonomika, FORMASI UAJY, dan juga PMK Oikumene terima kasih atas kesempatan serta dinamikanya selama ini.
11. Geta, Jaya, Fero, Iyo, Aldy, Hans, Kelvin, Laras, Krisna yang menyemangati penulis dalam proses pengerjaan skripsi.
12. Oma dan Opa Eddy J. yang mendukung penulis, terima kasih doanya.
13. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terima kasih atas dukungan dan doanya.

Penulis menyadari bahwa masih terdapat kekurangan dalam penulisannya, oleh sebab itu penulis dengan senang hati menerima kritik dan saran yang bersifat membangun.

Yogyakarta, 16 September 2020

Penulis

Angela Cristha Okfarini Norman

MOTTO

“Janganlah takut, sebab Aku menyertai engkau, janganlah bimbang, sebab Aku ini Allahmu; Aku akan meneguhkan, bahkan akan menolong engkau; Aku akan memegang engkau dengan tangan kanan-Ku yang membawa kemenangan.”

Yesaya 41:10

“All our dreams can come true, if we have the courage to pursue them.”

-Walt Disney

DAFTAR ISI

SKRIPSI.....	ii
Skripsi	iii
PERNYATAAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
MOTTO	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	7
1.3. Batasan Masalah.....	7
1.4. Tujuan Penelitian.....	8
1.5. Manfaat Penelitian.....	8
1.6. Metodologi Penelitian	9
1.6.1. Objek Penelitian	9
1.6.2. Teknik Pengumpulan Data.....	9
1.7. Analisa Data	10
1.8. Sistematika Penulisan.....	10
BAB II	12
LANDASAN TEORI.....	12
2.1. Pengambilan Keputusan Taktis	12
2.2. Tahapan Pengambilan Keputusan	12
2.3. Tipe Pengambilan Keputusan Taktis.....	13
2.4. Keputusan Pesanan Khusus.....	14
2.5. Biaya Relevan Pesanan Khusus	17

2.6.	Harga Pokok Produksi	20
2.6.1.	Definisi Harga Pokok Produksi.....	20
2.6.2.	Cara Penentuan Harga Pokok Produksi	21
BAB III	23
GAMBARAN UMUM <i>BEEHIVE DRONES</i> PT AEROTEK GLOBAL INOVASI	23
3.1.	Sejarah <i>Beehive Drones</i> PT Aerotek Global Inovasi	23
3.2.	Visi <i>Beehive Drones</i> PT Aerotek Global Inovasi.....	24
3.3.	Struktur Organisasi <i>Beehive Drones</i> PT Aerotek Global Inovasi	25
3.4.	Produk yang Dihasilkan	31
3.4.1.	<i>Drone Surveillance System (Hexacopter Drone)</i>	31
3.4.2.	<i>IoT System</i>	31
3.4.3.	<i>Assets/Management Tracking System</i>	31
3.5.	Operasional Perusahaan	32
3.5.1.	Jumlah Tenaga Kerja.....	32
3.5.2.	Sistem Jam Kerja.....	32
3.6.	Tahapan Produksi <i>Drone</i>	32
3.7.	Kapasitas Produksi	35
BAB IV	39
ANALISIS DAN PEMBAHASAN	39
4.1.	Identifikasi Biaya Atas Pesanan Khusus <i>Drone</i>	39
4.2.	Penggolongan Biaya Relevan dan Non Relevan	39
4.3.	Klasifikasi Elemen Biaya Produksi	40
4.3.1.	Bahan Baku Langsung	40
4.3.2.	Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	41
4.3.3.	Biaya <i>Research and Development</i>	42
4.4.	Perkiraan Harga Pokok Produksi Jika Pesanan Diterima.....	42
4.5.	Perbandingan Harga Pokok Produksi.....	45
4.6.	Evaluasi Keputusan Menolak Pesanan Khusus	47
BAB V	48
PENUTUP	48
5.1.	Kesimpulan.....	48

5.2. Saran	48
DAFTAR PUSTAKA	49
SUMBER INTERNET	50
SURAT KETERANGAN PENELITIAN.....	51



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Kapasitas Produksi <i>Beehive Drones</i> PT Aerotek Global Inovasi ...	5
Tabel 2. 1 Total Biaya Produksi <i>Ice Cream</i>	15
Tabel 2. 2 Estimasi Perhitungan Pendapatan	17
Tabel 2. 3 Model Penggunaan Sumber Daya Aktivitas dan Penilaian Relevansi	20
Tabel 3. 1 Tenaga Kerja Langsung	32
Tabel 3. 2 Kapasitas JKL Front End Engineer	36
Tabel 3. 3 Kapasitas JKL Back End Engineer	36
Tabel 3. 4 Kapasitas JKL Mechanical Engineer	37
Tabel 3. 5 Kapasitas JKL Geospatial Engineer	37
Tabel 3. 6 Kapasitas JKL Assembly Team	38
Tabel 3. 7 Kapasitas Produksi <i>Drone</i> 2020	38
Tabel 4. 1 Biaya Relevan dan Non Relevan	40
Tabel 4. 2 Bahan Baku yang Digunakan	41
Tabel 4. 3 Biaya Overhead Pabrik Tetap	42
Tabel 4. 4 Biaya Overhead Pabrik Variabel	42
Tabel 4. 5 Perhitungan Biaya Bahan Baku Langsung	43
Tabel 4. 6 Perhitungan Biaya Overhead Pabrik	44
Tabel 4. 7 Perhitungan Harga Pokok Produksi	45
Tabel 4. 8 Perbandingan Harga Pokok Produksi	46
Tabel 4. 9 Perhitungan Laba (Rugi) Atas Pesanan	46

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Struktur Organisasi <i>Beehive Drones</i> PT Organisasi Aerotek Global Inovasi.....	26
Gambar 3. 2 Tahapan Produksi <i>Drone</i>	33
Gambar 3. 3 <i>Drone Surveillance System</i>	35



**EVALUASI KEPUTUSAN MENOLAK PESANAN KHUSUS *DRONE*
PADA *BEEHIVE DRONES* PT AEROTEK GLOBAL INOVASI**

Angela Cristha Okfarini Norman

NPM: 16 04 22869

Sang Ayu Putu Piastini G.

Program Studi Akuntansi, Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Jalan Babarsari No. 43-44, Yogyakarta

ABSTRAK

Menurut teori akuntansi manajemen terdapat dua jenis pengambilan keputusan, yaitu keputusan jangka panjang dan keputusan jangka pendek (*tactical decision making*). *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi merupakan salah satu perusahaan manufaktur di Yogyakarta yang memproduksi *drone*. Pada bulan Januari 2020, perusahaan mendapat tawaran pesanan khusus berupa satu unit *drone sprayer* dari luar negeri. Namun, pesanan tersebut tidak diterima oleh perusahaan karena dianggap tidak memberi keuntungan bagi perusahaan. Penelitian ini bermaksud mengevaluasi ketepatan pengambilan keputusan yang dilakukan *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi dalam menolak pesanan tersebut dengan melakukan analisis biaya relevan pendekatan *variable costing*.

Analisis dilakukan dengan tahap: 1. identifikasi biaya jika pesanan diterima, 2. menggolongkan biaya relevan, 3. mengklasifikasi elemen biaya produksi, 4. menghitung harga pokok produk pesanan khusus, 5. membandingkan harga perusahaan dengan yang diminta *customer*, dan 6. melakukan evaluasi atas pengambilan keputusan yang telah dilakukan perusahaan.

Berdasarkan hasil analisis, diketahui bahwa harga jual yang ditawarkan *customer* lebih tinggi dibanding dengan biaya relevan untuk memproduksi pesanan khusus tersebut. Jadi, keputusan tidak menerima pesanan khusus yang dilakukan oleh perusahaan adalah tidak tepat. Dengan menolak pesanan tersebut perusahaan telah kehilangan potensi *profit* sebesar Rp 4.923.454,00.

Kata kunci: pengambilan keputusan jangka pendek, biaya relevan, *variable costing*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Memasuki era revolusi industri 4.0 perusahaan dituntut semakin menghasilkan produk yang berteknologi mutakhir, inovatif, serta berkualitas, sehingga mampu untuk bertahan dan bersaing dengan kompetitornya. Revolusi 4.0 menggabungkan teknologi berbasis *IoT*, *big data*, *cloud computing*, *cyber security*, *artificial intelligence*, *unmanned vehicle*, *robotics*, dan *addictive manufacturing*.

Salah satu teknologi populer berbasis internet yang sedang dikembangkan di Indonesia saat ini adalah *Smart Farming* yaitu teknologi pertanian yang dibantu dengan menggunakan *unmanned vehicle* atau *drone* (pesawat tanpa awak). Alat ini digunakan untuk membantu petani dalam mengolah, memetakan, dan memantau lahan pertanian, sehingga mampu untuk meningkatkan kualitas serta kuantitas produksi.

Teknologi tidak hanya difokuskan dalam penerapan *smart farming*, namun juga data yang terukur sangat diperhatikan dalam pengimplementasiannya, karena data yang diperoleh akan digunakan sebagai parameter bagi petani dalam menjalankan usahanya. Sehingga diharapkan lebih efektif dan efisien dalam mengoptimalkan pengelolaan sumber daya yang dimiliki dan mampu untuk mendukung usaha pemerintah dalam mewujudkan ketahanan pangan nasional.

Ketahanan pangan nasional diwujudkan melalui dukungan pemerintah lewat pemanfaatan teknologi *smart farming* oleh Kementerian Pertanian.

Kementerian Pertanian berfokus untuk menghadirkan petani milenial sebagai bentuk regenerasi, kenapa harus petani milenial? Karena konsep dalam konsep *smart farming*, ingin memaksimalkan pemanfaatan internet untuk meningkatkan produktivitas dalam waktu cepat. Dan generasi milenial sangat dekat dengan internet. Oleh sebab itu, penerapan *smart farming* diharapkan lebih cepat bahkan memunculkan inovasi baru di bidang pertanian. (<http://www.merdeka.com/uang>).

Beehive Drones. PT Aerotek Global Inovasi merupakan salah satu perusahaan manufaktur yang memproduksi *hexacopter drone* di Indonesia dan bergerak serta mendukung pemanfaatan teknologi *smart farming*. *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi menghasilkan tiga jenis produk yaitu *Drone Surveillance System (Hexacopter Drone)*, *Internet of Things Sensors*, serta *Assets/Management Tracking Systems*. *Drone system* yang diproduksi bertujuan untuk meningkatkan efisiensi pertanian dan mengubah kehidupan melalui teknologi *drone* inovatif.

Seperti perusahaan pada umumnya yang memiliki tujuan untuk memperoleh *profit*, kembalinya modal usaha dalam kurun waktu tertentu, dan tercapainya tingkat penjualan, *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi juga memiliki tujuan yang sama. Untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan berbagai macam informasi yang tepat dan akurat, sehingga pihak manajemen tidak salah dalam membuat keputusan serta mengambil tindakan. Jika pihak manajemen salah dalam mengambil keputusan maka dapat memberikan dampak yang buruk bagi kinerja perusahaan di masa yang akan datang.

Pengambilan keputusan digunakan untuk mencapai tujuan jangka pendek maupun panjang. Tindakan hati-hati sangat diperhatikan oleh manajer saat mengambil keputusan. Hansen dan Mowen (2009:516) berpendapat terdapat dua jenis keputusan yaitu, keputusan jangka pendek (*tactical decision making*) dan keputusan investasi modal (*capital investment decision*). Keputusan jangka pendek terdiri dari keputusan membuat sendiri atau membeli, menjual atau memproses produk lebih lanjut, menghentikan atau melanjutkan produksi suatu produk/lini usaha, serta menolak atau menerima pesanan khusus.

Pengambilan keputusan untuk menolak atau menerima pesanan khusus sering dihadapi oleh perusahaan, termasuk *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi. Dalam menjalankan usahanya selama ini *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi sering mendapat permintaan pesanan *drone* khusus (*special order*) dari *customer*. Pesanan khusus (*special order*) merupakan permintaan yang sifatnya tidak *continue* dan dengan spesifikasi tertentu dari *customer*. Sedangkan menurut Garrison, Nooren, dan Brewer (2009:575) pesanan khusus adalah pesanan diluar dari kegiatan normal perusahaan. Ketika harga jual pesanan khusus lebih tinggi dari biaya variabelnya maka pesanan khusus bisa diterima oleh perusahaan, sehingga perusahaan mendapat tambahan *profit* dari aktivitas penerimaan *special order*. Namun, jika biaya variabelnya lebih tinggi dibanding harga jual pesanan khusus maka perusahaan akan menolak pesanan khusus tersebut. Selain itu perusahaan juga harus memastikan dalam menerima pesanan khusus, tidak boleh melebihi dari kapasitas menganggurnya.

Pada bulan Januari 2020 *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi mendapat pesanan khusus dari *customer* luar negeri berupa satu unit *drone sprayer* dengan harga Rp 100.000.000,00. Pesanan *drone sprayer* dikategorikan sebagai pesanan khusus karena perusahaan harus melakukan *research and development* terkait *material*, *design*, dan RTK *drone*. Perusahaan mungkin saja tertarik untuk menerima pesanan khusus *drone sprayer* ini, karena proses pengerjaannya yang tidak jauh berbeda dari proses produksi *drone* reguler, yaitu *hexacopter drone*. Namun, *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi memilih untuk tidak menerima pesanan tersebut dengan alasan, yaitu:

1. Harga pesanan yang diminta *customer* lebih rendah dari harga yang ditawarkan oleh perusahaan. Harga jual yang ditawarkan perusahaan adalah sebesar Rp 150.000.000,00. *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi merasa tidak mendapat *profit* jika menerima pesanan ini.
2. Asumsi dengan menerima pesanan khusus ini, perusahaan tidak mampu untuk menutup biaya yang dikorbankan sebelum dan selama proses produksi, seperti biaya *research and development*, biaya gaji dan upah, biaya listrik, biaya depresiasi laptop, dan biaya lainnya.
3. Terdapat *material components* yang diimport, dan berbeda dari jenis *drone* reguler yang diproduksi, sehingga lebih mahal.

Berikut ini merupakan data produksi *hexacopter drone* meliputi kapasitas maksimal, kapasitas produksi sesungguhnya, dan kapasitas menganggur di *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi selama 6 bulan pertama pada tahun 2020.

Tabel 1. 1
Kapasitas Produksi *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi

Bulan	Kapasitas Produksi Maksimal (unit)	Kapasitas Produksi Sesungguhnya (unit)	Kapasitas Menganggur (unit)
Januari	5	3	2
Februari	5	2	3
Maret	5	2	3
April	5	2	3
Mei	5	3	2
Juni	5	3	2
Total	30	15	15

(Sumber: Data Perusahaan)

Dapat dilihat pada Tabel 1.1 bulan Januari 2020 *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi memiliki kapasitas produksi sesungguhnya untuk memproduksi *drone* sebanyak tiga unit. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat kapasitas menganggur pada perusahaan. Kapasitas menganggur yang dimanfaatkan perusahaan untuk membuat pesanan khusus menimbulkan kenaikan biaya variabel, dimana harga pokok produksinya akan dihitung dengan menggunakan metode *variable costing*. Dalam menentukan harga pokok produksi perusahaan tidak bisa dengan sembarang menentukannya, karena banyak biaya yang harus diperhitungkan, baik biaya langsung maupun tidak langsung yang akan dibebankan ke harga pokok produksi. Jika penentuan harga pokok produksi tidak tepat maka akan mempengaruhi manajemen dalam menghitung biaya relevan yang terjadi, salah satunya keputusan dalam menentukan harga jual produk.

Selama ini *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi dalam menentukan harga pokok produksinya menggunakan metode *full costing*, hal ini menyebabkan

harga pokok produksi dan harga jualnya menjadi lebih tinggi. Pengambilan keputusan jangka pendek *special order* dengan metode *full costing* dinilai kurang tepat, karena menurut perhitungan *full costing* berkaitan dengan keputusan *special order*, perusahaan akan menolak order tersebut karena harga yang diminta konsumen lebih rendah dari harga yang ditawarkan perusahaan.

Dalam mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus, manajer harus berhati-hati karena pesanan khusus sering kali dipesan dengan harga yang lebih rendah dibandingkan dengan harga yang ditawarkan perusahaan. Selain itu, perusahaan akan melakukan pemisahan pasar antara penjualan reguler dengan penjualan untuk melayani pesanan khusus. Pemisahan pasar yang dilakukan pada *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi yaitu membedakan pesanan yang berasal dari dalam negeri dan luar negeri. Sehingga untuk memutuskan menerima atau menolak pesanan manajer memerlukan informasi akuntansi biaya yang berkaitan dengan pengambilan keputusan. Biaya yang berkaitan dengan pengambilan keputusan dikenal sebagai biaya relevan.

Hansen dan Mowen (2009:520) berpendapat biaya relevan adalah biaya masa depan yang berbeda pada setiap alternatifnya. Manajer membutuhkan informasi biaya yang berbeda dari satu alternatif dengan alternatif lainnya untuk masing-masing keputusan. Dengan melakukan analisis biaya relevan, manajer diharapkan dapat mengambil keputusan yang tepat untuk menolak atau menerima pesanan khusus.

Dalam proses produksi biaya-biaya yang terjadi akan dikelompokkan ke dalam biaya relevan. Kemudian biaya relevan dihitung untuk memperoleh harga

pokok produk. Perhitungan ini akan dibandingkan dengan perhitungan harga jual pesanan khusus, jika harga jual pesanan khusus lebih rendah dibanding dengan biaya relevannya maka keputusan *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi sudah dilakukan dengan tepat.

Berdasarkan penjelasan di atas peneliti bermaksud mengevaluasi penentuan keputusan menolak pesanan khusus pada bulan Januari 2020 oleh *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi untuk mengetahui ketepatan dalam pengambilan keputusan jangka pendek yang berkaitan dengan menerima atau menolak pesanan khusus. Maka penelitian ini diberi judul **“Evaluasi Keputusan Menolak Pesanan Khusus Drone pada *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi”**.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan peneliti, maka peneliti merumuskan masalah, yaitu apakah keputusan menolak pesanan khusus *drone* bulan Januari 2020 yang dilakukan oleh *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi sudah tepat?

1.3. Batasan Masalah

Penulis membatasi masalah dengan:

1. Menggunakan data keuangan proses produksi satu unit *drone* pada bulan Januari 2020 karena keterbatasan dalam memperoleh data.

2. Jika harga jual pesanan khusus lebih rendah dari biaya relevan maka keputusan menolak pesanan khusus *drone sprayer* sudah tepat dilakukan oleh perusahaan.

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini untuk mengevaluasi dan mengetahui informasi terkait pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pihak manajemen *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi ketika menolak pesanan khusus 1 unit *drone sprayer* bulan Januari 2020 sudah tepat atau belum.

1.5. Manfaat Penelitian

1. Kontribusi Teori

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dalam memberikan informasi dan pengetahuan bagi para pembaca.

2. Kontribusi Praktik

Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pihak manajemen *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi dalam melakukan perencanaan dan pengambilan keputusan yang berkaitan dengan pesanan khusus.

1.6. Metodologi Penelitian

1.6.1. Objek Penelitian

Objek penelitian ini ialah *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi yang beralamat di Jalan Arjuna No. 4B Wirobrajan, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta, 55252.

1.6.2. Teknik Pengumpulan Data

1.6.2.1. Sumber Data

Penelitian ini menggunakan data primer di mana informasi dan data diperoleh secara langsung dari *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi melalui pengamatan dan wawancara serta data sekunder yang telah didokumentasikan.

1.6.2.2. Metode Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara dilakukan dengan pihak manajemen *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi.

2. Pengamatan Langsung

Selain wawancara, penulis juga melihat situasi secara langsung di *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi.

3. Dokumentasi

Dokumentasi yang digunakan berupa data biaya produksi bulan Januari 2020.

1.7. Analisa Data

1. Mengidentifikasi biaya yang timbul bila pesanan khusus *drone* diterima.
2. Menggolongkan biaya relevan jika pesanan khusus diterima.
3. Mengklasifikasikan elemen biaya produksi.
4. Menghitung harga pokok produksi bila pesanan khusus diterima.
5. Membandingkan harga pokok produksi perusahaan dengan harga yang diinginkan *customer*.
6. Mengevaluasi keputusan menolak pesanan khusus.

1.8. Sistematika Penulisan

BAB I Pendahuluan

Bab ini berisi latar belakang masalah, fenomena dan gejala yang muncul, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian, analisa data yang akan dilakukan, serta sistematika penulisan.

BAB II Landasan Teori

Bab ini berisikan teori yang berguna untuk membantu penulis dalam proses mengolah data serta sebagai pedoman dalam melakukan analisis terhadap permasalahan yang ada.

BAB III Gambaran Umum Perusahaan

Bab ini berisi mengenai sejarah singkat perusahaan, visi misi perusahaan, lokasi perusahaan, struktur organisasi perusahaan, dan gambaran umum lainnya yang diperlukan.

BAB IV Analisis dan Pembahasan

Bab ini berisikan analisis dan pembahasan penulis terhadap data yang telah diperoleh.

BAB V Penutup

Dalam bab ini berisi beberapa kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian, serta saran untuk *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi.



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Pengambilan Keputusan Taktis

Pemilihan beberapa alternatif keputusan yang dapat memberikan efek langsung disebut dengan pengambilan keputusan taktis (*tactical decision making*) atau keputusan jangka pendek. Salah satu contoh pengambilan keputusan jangka pendek adalah memanfaatkan kapasitas menganggur untuk menerima pesanan khusus dengan harga yang lebih rendah dibanding harga normal perusahaan dan bertujuan untuk mendapat tambahan *profit*. Pengambilan keputusan jangka pendek juga akan memberikan dampak dimasa yang akan datang, sehingga diperlukan kecermatan dalam melakukan tindakan pengambilan keputusan tersebut.

2.2. Tahapan Pengambilan Keputusan

Hansen dan Mowen (2009:517) berpendapat bahwa terdapat enam tahapan dalam proses mengambil keputusan, yaitu:

1. Mengenali dan mengidentifikasi masalah.
2. Mengidentifikasi setiap alternatif yang mungkin terjadi sebagai solusi untuk mengatasi masalah.
3. Mengidentifikasi *cost* dan *benefit* yang relevan untuk setiap alternatif.
4. Menghitung total manfaat dan biaya yang relevan untuk masing-masing alternatif.
5. Menilai faktor kualitatif.

6. Memilih alternatif solusi yang paling menguntungkan.

2.3. Tipe Pengambilan Keputusan Taktis

Pengambilan keputusan taktis (*tactical decision making*) atau keputusan jangka pendek menurut Hansen dan Mowen (2009:524-531) terdiri dari empat jenis, yaitu:

1. Membuat Sendiri atau Membeli

Manager perusahaan selalu dihadapkan dengan pilihan membeli atau membuat sendiri dalam pengadaan dan penggunaan *material* untuk proses produksinya. Pengambilan keputusan ini harus dilakukan dengan tepat dan benar sehingga tidak mengurangi pendapatan perusahaan.

2. Menghentikan atau Melanjutkan produksi

Manajemen akan menghadapi kondisi dimana harus memilih untuk tetap melanjutkan produksi suatu lini produk atau menghentikannya. Melalui informasi yang disajikan dalam laporan segmentasi dan biaya relevan manajemen dapat mengevaluasi kinerja produk sehingga dapat mengambil keputusan yang tepat atas produk tersebut.

3. Pesanan Khusus

Pesanan khusus merupakan pesanan yang *diorder* dengan harga khusus dari *customer*. Bagi perusahaan yang memiliki kapasitas menganggur, maka keputusan pesanan khusus akan dipertimbangkan lebih lanjut oleh perusahaan untuk diterima atau tidak.

4. Menjual atau Memproses Lebih Lanjut

Untuk memperoleh tambahan pendapatan, manajemen akan menghadapi keputusan untuk menjual atau memproses lebih lanjut suatu produk yang diproduksi. Keputusan ini harus dipertimbangkan dengan tepat, sehingga perusahaan dapat memperoleh pendapatan yang optimal.

2.4. Keputusan Pesanan Khusus

Pertimbangan yang benar dan tepat harus dilakukan oleh perusahaan dalam pengambilan keputusan terkait pesanan khusus (*special order decision*). Menurut Hongren, Datar, dan Foster (2008:449) pesanan khusus (*special order*) merupakan jenis keputusan yang mempengaruhi *output* untuk menerima atau menolak pesanan khusus saat terdapat kapasitas menganggur dan tidak bersifat jangka panjang. Brewer, Garrison, dan Noreen (2019:523) berpendapat bahwa pesanan khusus merupakan sebuah pesanan yang tidak berasal dari kegiatan bisnis normal perusahaan. Sebuah pesanan dapat dikatakan sebagai pesanan khusus jika memenuhi kriteria berikut:

1. Terdapat kapasitas menganggur pada perusahaan ketika hendak menerima pesanan khusus tersebut.
2. Harga yang minta *customer* lebih rendah dibanding dengan harga yang ditawarkan perusahaan.

Mengambil keputusan terkait pesanan khusus dilakukan dengan menghitung jumlah biaya pokok produk. Biaya relevan juga menjadi pertimbangan dalam mengambil keputusan *special order*, sehingga manajemen akan

menggolongkan, menganalisis dan mengategorikan biaya-biaya tersebut. Perhitungan harga pokok produk *special order* berdasarkan biaya relevan akan dibandingkan dengan harga jual yang diminta *customer*. Keputusan menerima *special order* akan dilakukan saat biaya relevan lebih rendah dari harga jualnya. Namun ketika harga jual pesanan khusus lebih rendah dari biaya relevan, maka perusahaan akan menolak pesanan tersebut. Kapasitas menganggur harus benar-benar dipastikan oleh perusahaan dan pesanan khusus tidak boleh mempengaruhi aktivitas normal perusahaan. Fokus dari keputusan *special order* adalah apakah harga pesanan khusus harus diterima atau ditolak. Berikut merupakan contoh terkait pesanan khusus.

Perusahaan *ice cream* beroperasi pada tingkat 80% dari total kapasitasnya. Total kapasitas perusahaan adalah sebesar 20 juta unit galon. *Ice cream* yang diproduksi hanya jenis premium. Total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi dan menjual 16 juta unit *ice cream* adalah sebagai berikut:

Tabel 2. 1
Total Biaya Produksi *Ice Cream*

<i>Description</i>	<i>Total Cost (\$)</i>	<i>Unit Cost (\$)</i>
<i>Variable Costs:</i>		
<i>Dairy Ingredients</i>	11,200	0.70
<i>Sugar</i>	1,600	0.10
<i>Flavoring</i>	2,400	0.15
<i>Direct Labor</i>	4,000	0.25
<i>Packaging</i>	3,200	0.20
<i>Commissions</i>	320	0.02
<i>Distribution</i>	480	0.03
<i>Other</i>	800	0.05
<i>Total Variable Cost</i>	24,000	1.50
<i>Fixed Costs:</i>		
<i>Salaries</i>	960	0.060
<i>Depreciation</i>	320	0.020
<i>Utilities</i>	80	0.005

<i>Taxes</i>	32	0.002
<i>Other</i>	160	0.010
<i>Total Fixed Costs</i>	1,552	0.097
<i>Total Costs</i>	<u>25,552</u>	<u>1.597</u>
<i>Wholesale selling price</i>	32,000	2.00

(Sumber: Hansen dan Mowen, 2009:530)

Distributor *ice cream* dari wilayah lain melakukan pemesanan sebanyak 2 juta unit dengan harga per unit \$1.55. Distributor tersebut akan menggunakan labelnya sendiri. Karena distributor tersebut berhubungan langsung dengan perusahaan, maka tidak terdapat komisi penjualan. Namun, distributor setuju untuk membayar biaya transportasi. Apakah manajer perusahaan akan menerima atau menolak pesanan ini?

Harga yang diminta oleh distributor lebih rendah dari harga yang ditawarkan perusahaan, yaitu \$1.55 per unit sedangkan harga yang ditawarkan perusahaan adalah \$2 per unit. Meskipun begitu dengan menerima pesanan khusus ini, mungkin saja perusahaan akan memperoleh tambahan pendapatan. Perusahaan memiliki kapasitas menganggur, dan pesanan tersebut tidak mengganggu kegiatan normal perusahaan. Selain itu terdapat banyak biaya yang tidak relevan. Biaya tetap akan selalu terjadi tanpa membuat keputusan menerima atau menolak suatu pesanan.

Jika pesanan tersebut diterima maka pendapatan sebesar \$1.55 per unit akan direalisasi. Namun, biaya variabel tidak untuk distribusi (\$0.03) dan komisi (\$0.02) tidak diperhitungkan. Maka harga pokok produksi adalah \$1.45 per unit, sehingga perusahaan mendapat *benefit* \$0.10 per unit (\$1.55-\$1.45). Berikut ini merupakan analisis biaya relevan:

Tabel 2. 2
Estimasi Perhitungan Pendapatan

<i>Description</i>	<i>Accept(\$)</i>	<i>Reject(\$)</i>	<i>Differential Benefit to Accept (\$)</i>
<i>Revenues</i>	3,100,000	-	3,100,000
<i>Dairy Ingredients</i>	(1,400,000)	-	(1,400,000)
<i>Sugar</i>	(200,000)	-	(200,000)
<i>Flavoring</i>	(300,000)	-	(300,000)
<i>Direct Labor</i>	(500,000)	-	(500,000)
<i>Packaging</i>	(400,000)	-	(400,000)
<i>Other</i>	(100,000)	-	(100,000)
<i>Profit</i>	200,000	0	200,000

(Sumber: Hansen dan Mowen, 2009:531)

Berdasarkan perhitungan yang dilakukan, jika perusahaan menerima pesanan *ice cream* tersebut maka perusahaan akan mendapatkan *profit* sebesar \$200,000.

2.5. Biaya Relevan Pesanan Khusus

Dalam mengambil sebuah keputusan perlu mempertimbangkan biaya serta manfaat yang relevan. Perusahaan menggolongkan biaya relevan berdasarkan pengeluaran biaya, tetapi tidak semua biaya yang dikeluarkan perusahaan dapat masuk sebagai biaya relevan.

Biaya relevan menurut Brewer, Garrison, dan Noreen (2019:39) merupakan biaya masa depan yang berbeda antara dua alternatif. Sedangkan menurut Hansen dan Mowen (2009:520) biaya relevan merupakan biaya masa depan yang berbeda untuk setiap alternatifnya. Biaya dikategorikan sebagai biaya tidak relevan jika terdapat lebih dari satu alternatif pada biaya masa depan, sehingga tidak berdampak

pada proses pengambilan keputusan. Setelah biaya relevan dan tidak relevan dipisahkan, perhitungan terkait pengambilan keputusan berdasarkan biaya relevan dapat dilakukan.

Penawaran sumber daya aktivitas dan memperhatikan *demand* merupakan dasar untuk penilaian relevansi biaya menurut Hansen dan Mowen. Perubahan *demand* dan *supply* sumber daya aktivitas menghasilkan informasi belanja sumber daya. Penilaian sumber daya tersebut dibagi menjadi dua, yaitu:

1. Sumber Daya Fleksibel (*Flexible Resources*)

Sumber daya ini merupakan sumber daya yang dapat dibeli dengan mudah dan jumlahnya meningkat saat perusahaan memerlukannya.

Belanja sumber daya meningkat ketika permintaan produksi juga meningkat. Jenis biaya yang terjadi adalah biaya variabel dan biaya relevan lainnya dalam mengambil keputusan.

2. Sumber Daya Terikat (*Committed Resources*)

Perusahaan membeli sumber daya terikat sebelum menggunakannya.

Terdapat dua jenis sumber daya terikat, yaitu:

- a. Sumber daya terikat jangka pendek

Belanja sumber daya ini berhubungan dengan penggajian tenaga kerja.

Contoh pertama, perusahaan mempunyai kapasitas tidak terpakai sebanyak 1.000 jam. Perusahaan mendapat tawaran pesanan khusus sebanyak 500 jam, jika perusahaan menerima tawaran tersebut maka tidak dapat digolongkan sebagai biaya relevan, karena pesanan tersebut diproduksi menggunakan kapasitas yang tidak terpakai. Contoh kedua,

perusahaan mempunyai kapasitas tidak terpakai sebanyak 1.000 jam dan perusahaan mendapat tawaran pesanan khusus sebanyak 1.100 jam. Jika perusahaan menerima pesanan tersebut maka perusahaan akan meningkatkan belanja sumber daya untuk menggaji pekerja. Dalam kasus ini biaya dapat diklasifikasikan sebagai biaya relevan. Terakhir, penawaran melebihi permintaan sumber daya, menyebabkan aktivitas perusahaan menurun. Perusahaan memiliki 10.000 jam operator produksi dan telah digunakan sebanyak 9.000 jam. Perusahaan memiliki rencana untuk membeli komponen produksi agar dapat memangkas permintaan menjadi 7.000 jam, sehingga terdapat 3.000 jam tidak digunakan yang terdiri dari 2.000 jam permanen dan 1.000 jam temporer. Ketika permintaan turun kurang dari 2.000 jam maka biaya tersebut tidak bisa disebut sebagai biaya relevan. Namun saat perusahaan mempertimbangkan mengurangi kapasitas maksimal maka biaya dapat dianggap relevan.

b. Sumber daya terikat untuk beberapa periode

Perolehan sumber daya ini biasanya sering terjadi dimuka, sebelum jumlah pasti kebutuhan produksi diketahui. Sumber daya ini digunakan untuk kebutuhan produksi pada periode yang akan datang. Contoh biaya sewa gedung yang dibayar dimuka untuk lebih dari satu periode. Pengeluaran ini tidak termasuk biaya relevan.

Berikut tabel model penggunaan sumber daya aktivitas:

Tabel 2. 3
Model Penggunaan Sumber Daya Aktivitas dan Penilaian Relevansi

Kategori Sumber Daya	Hubungan Permintaan dan Penawaran	Relevan atau Tidak Relevan
Sumber Daya Fleksibel	$\text{Penawaran} = \text{Permintaan}$ 1. Permintaan Berubah 2. Permintaan Tetap	1. Relevan 2. Tidak Relevan
Sumber Daya Terikat Jangka Pendek	$\text{Penawaran} - \text{Permintaan} = \text{Kapasitas Tidak Terpakai}$ 1. Permintaan Naik < Kapasitas Tidak Terpakai 2. Permintaan Naik > Kapasitas Tidak Terpakai 3. Kenaikan Permintaan (Permanen) a. Kapasitas Aktivitas Berkurang b. Kapasitas Aktivitas Tetap	1. Tidak Relevan 2. Relevan a. Relevan b. Tidak Relevan
Sumber Daya Terikat Untuk Beberapa Periode	$\text{Penawaran} - \text{Permintaan} = \text{Kapasitas Tidak Terpakai}$ 1. Permintaan Naik < Kapasitas Tidak Terpakai 2. Kapasitas Turun (Permanen) 3. Permintaan Naik > Kapasitas Tidak Terpakai	1. Tidak Relevan 2. Tidak Relevan 3. Keputusan Modal

(Sumber: Hansen dan Mowen, 2009:525)

2.6. Harga Pokok Produksi

2.6.1. Definisi Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi menurut Kinney dan Raiborn (2011:41) adalah total biaya produksi barang yang sudah selesai dikerjakan dan ditransfer ke dalam persediaan barang jadi selama satu periode. Dunia, Abdullah, dan Sasongko (2020:19) mendefinisikan *manufacturing cost* sebagai biaya yang timbul untuk memproduksi suatu barang. Terdiri dari biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik.

Dapat disimpulkan jika harga pokok produksi merupakan pelepasan dan pengorbanan sumber ekonomi untuk mengolah bahan menjadi suatu produk jadi, yang terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik.

2.6.2. Cara Penentuan Harga Pokok Produksi

Terdapat dua pendekatan dalam menentukan harga pokok produksi menurut Mulyadi yaitu *absorption/full costing* (metode harga pokok penuh) dan *variable costing* (metode harga pokok variabel).

1. *Absorption/Full Costing*

Metode ini menghitung seluruh elemen biaya produksi variabel dan tetap. Biaya ini meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik tetap, dan biaya *overhead* pabrik variabel. Berikut merupakan unsur biaya dari harga pokok produksi dengan pendekatan penuh (*full/absorption costing*):

Biaya bahan baku	xxx
Biaya tenaga kerja langsung	xxx
Biaya <i>overhead</i> pabrik tetap	xxx
Biaya <i>overhead</i> pabrik variabel	xxx +
Harga pokok produksi	xxx

2. *Variable Costing*

Metode ini hanya menghitung biaya produksi yang bersifat variabel saja, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan

biaya *overhead* pabrik variabel. Biaya tetap pada metode ini akan dibebankan sebagai biaya periode. Berikut unsur biaya dari harga pokok produksi dengan pendekatan *variable costing*:

Biaya bahan baku	xxx
Biaya tenaga kerja langsung	xxx
Biaya <i>overhead</i> pabrik variabel	xxx +
Harga pokok produksi	xxx



BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Dapat disimpulkan dari hasil analisis yang telah dilakukan diatas, pemilihan alternatif atau pengambilan keputusan yang dilakukan oleh *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi pada bulan Januari 2020 untuk menolak pesanan khusus *drone sprayer* adalah tidak tepat. Meskipun harga jual yang diminta *customer* lebih rendah dari yang ditawarkan perusahaan yaitu sebesar Rp 100.000.000,00, namun biaya relevan yang akan dihasilkan jika perusahaan menerima adalah Rp 95.076.546,00, yang berarti harga jualnya lebih tinggi dibandingkan biaya untuk memproduksi. Jika perusahaan tetap menerima pesanan khusus tersebut perusahaan akan tetap berpotensi untuk menerima *profit* sebesar Rp 4.923.454,00.

5.2. Saran

Saran bagi *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi yaitu agar menggunakan analisis biaya relevan dengan pendekatan *variable costing* untuk mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus. Agar perusahaan tidak kehilangan potensi untuk memperoleh tambahan pendapatan saat mendapat tawaran *special order*.

DAFTAR PUSTAKA

- Dunia, F. A., Abdullah, W., & Sasongko, C. (2020). *Akuntansi Biaya Edisi 5*. Jakarta: Salemba Empat.
- Garrison, R. H., Brewer, P. C., & Noreen, E. W. (2019). *Introduction to Managerial Accounting, 8th Edition*. United States of America: McGraw-Hill Education.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2009). *Managerial Accounting 8th Edition (Diterjemahkan oleh Deny Arnos Kwary)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Foster, G. (2008). *Akuntansi Biaya (Terjemahan P.A. Lestari)*. Jakarta: Erlangga.
- Kinney, M. R., & Raiborn, C. A. (2011). *Cost Accounting Foundation and Evoltion Eight Edition*. United States of America: South-Western, Cengage Learning.
- Mulyadi. (2015). *Akuntansi Biaya, Edisi 5*. Yogyakarta: UUP STIM YKPN.
- Robbins, S., & Coulter, M. (2007). *Manajemen, Edisi 8*. Jakarta: PT Indeks.

SUMBER INTERNET

<https://ahdictionary.com/word/search.html?q=startup> diakses pada 30 Mei 2020

<https://www.merdeka.com/uang/kementan-kembangkan-smart-farming-untuk-capai-ketahanan-pangan-nasional.html> diakses pada 1 Agustus 2020.



SURAT KETERANGAN PENELITIAN



PT. AEROTEK GLOBAL INOVASI

Jl. Arjuna 4B Wirobrajan Yogyakarta 55252

Telp: (0274)415517; 081919011293

E-mail: contact@bvdrones.com

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini pimpinan *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi menyatakan dengan sesungguhnya bahwa:

Nama : Angela Cristha Okfarini Norman

NPM : 160422869

Universitas : Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Telah melakukan penelitian di PT Aerotek Global Inovasi untuk penyusunan skripsi yang berjudul "Evaluasi Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Pada *Beehive Drones* PT Aerotek Global Inovasi".

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya, agar dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 15 September 2020
Direktur Operasional PT Aerotek Global Inovasi




(Anindita Pradana)